



**Часть 1:
Что такое
консультирование?**

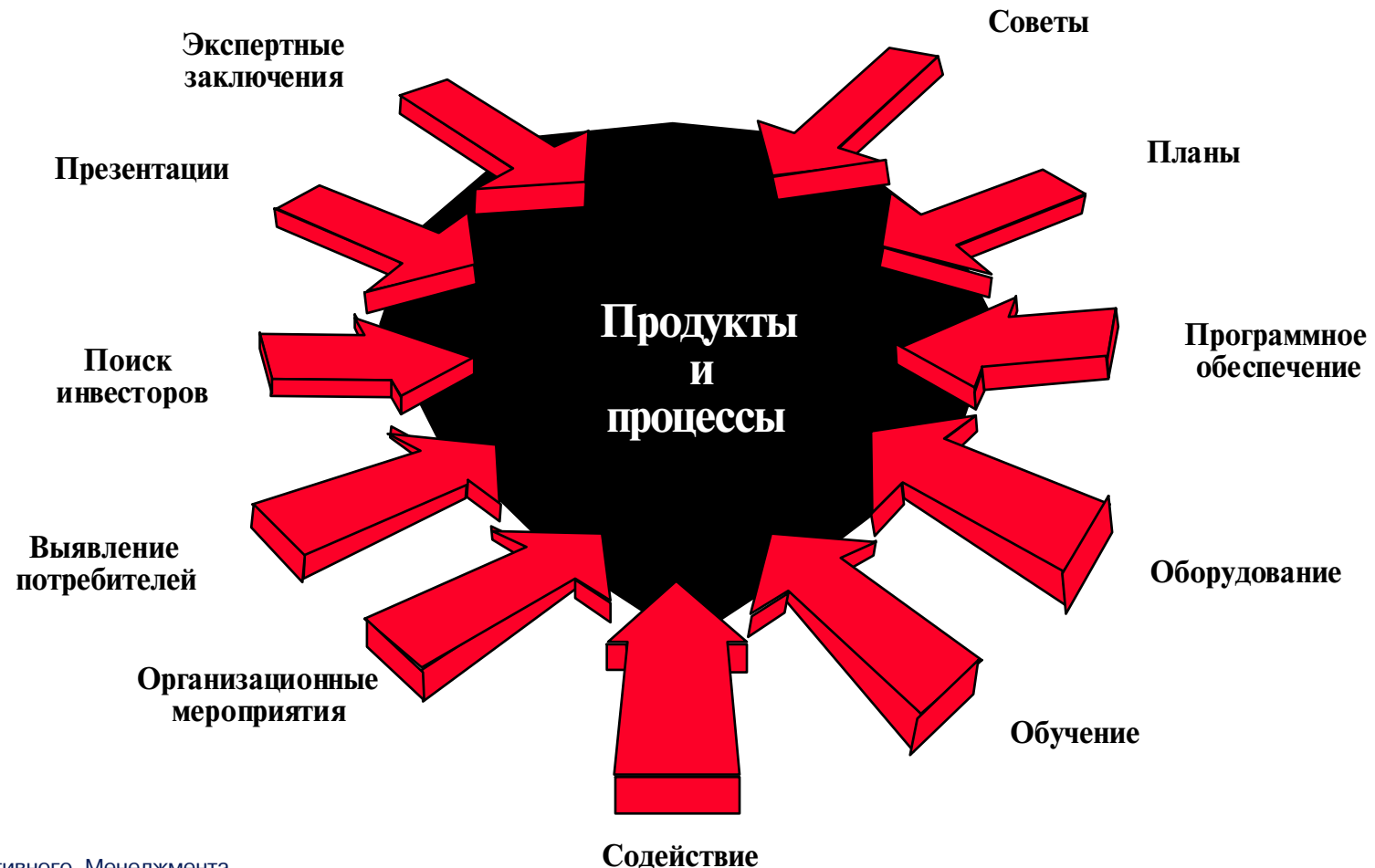
*Сущность консультационных продуктов
и услуг*

*Консультационные возможности
и клиенты в России*

*Этапы процесса
консультирования*

Развитие рынка управленческого консультирования в России Что такое консультирование?

Консультирование — это профессиональные взаимоотношения между экспертом, обладающим знаниями и информацией, и клиентом, у которого есть проблема или потребность. Существует широкий диапазон консультационных продуктов и процессов.



Типы консультационных продуктов

- Продукты могут представлять собой конкретный вклад в деятельность предприятия:**
 - ↳ финансовая оценка операций компании;
 - ↳ модернизация системы финансовой отчетности в соответствии с внутренними потребностями фирмы и международными стандартами;
 - ↳ финансовое или бухгалтерское программное обеспечение;
 - ↳ приобретение, внедрение/установка новых технологий или оборудования;
 - ↳ маркетинговое исследование или анализ рынка;
 - ↳ управленческие информационные системы

Типы консультационных продуктов (продолжение)

➤ Процессы могут представлять собой внедрение и испытание новых внутренних систем:

- ↳ оценка и достижение внутреннего согласия по проблемам компании;
- ↳ разработка согласованной долговременной стратегии деятельности;
- ↳ демонстрация технологий;
- ↳ управленческое обучение персонала;
- ↳ обучение рабочих методам улучшения качества продукции;
- ↳ создание групп для повышения производительности

Каковы некоторые возможные консультационные продукты и клиенты в России?

➤ Продукты:

- Бизнес-планы (в т.ч. и для получения финансирования);
- Системы финансового управления (в т.ч. по контролю и сокращению затрат);
- Поиск партнеров для создания совместного предприятия;
- Выявление поставщиков оборудования и др. ресурсов;
- Поиск рынков;
- Разработка информационных систем

➤ Потенциальные клиенты:

- Новые частные компании;
- Приватизированные предприятия;
- Зарубежные фирмы;
- Предпринимательские фонды/банки;
- Инвестиционные фонды;
- Профессиональные объединения/ассоциации

Кому следует заниматься консультированием?

- Лицам, имеющим подготовку и обладающим специальными знаниями в тех областях (например, финансовый контроль, системы бухгалтерского учета, маркетинг, управление производством), которые связаны с видом деятельности предприятия;
- Опытным менеджерам, работавшим ранее над решением разнообразных проблем;
- Лицам, обладающим хорошими связями с потенциальными инвесторами или потребителями



Процесс консультирования, как правило, включает четыре этапа:

Этап I



- Найдите клиента, у которого есть проблема
- Оцените возможности руководства по работе над этой проблемой

Этап II



- Определите ключевые вопросы, стоящие перед клиентом
- Отделите причину от следствия
- Разработайте рабочую программу по стоящим вопросам

Этап III



- Организуйте работу с клиентом над решением обозначенных проблем
- Убедите клиента действовать согласно вашим рекомендациям и плану их внедрения

Этап IV



- Разработайте план действий
- Установите обязанности
- Определите критерии оценки